

本书自1937年问世以来，不断印刷出版，被译成多国文字，
成为全球自我发展与成人训练领域第一畅销书

卡耐基◎著 周广宇◎编译

如何 赢得友谊 及影响他人

HOW TO GAIN
THE FRIENDSHIP AND INFLUENCE OTHERS

【人类历史上最畅销的励志经典】
【洞见人性直达心灵的人生智慧】

卡耐基先生对人性有着深刻的洞见，通过大量普通人不断努力取得成功的故事，阐述了人际关系的技巧，唤起无数迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成就。



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

卡耐基◎著 周广宇◎编译

如何 赢得友谊 及影响他人

HOW TO GAIN
THE FRIENDSHIP AND INFLUENCE OTHERS

【人类历史上最畅销的励志经典】
【洞见人性直达心灵的人生智慧】

图书在版编目(CIP)数据

如何赢得友谊及影响他人/周广宇编译.

—北京:外文出版社,2010

ISBN 978-7-119-06198-6

I. ①如… II. ①周… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 239027 号

策 划:中文项目组

责任编辑:钟 文

装帧设计:天下书装

印刷监制:冯 浩

如何赢得友谊及影响他人

周广宇/编译

© 2009 外文出版社

出版发行:外文出版社

地 址:中国北京西城区百万庄大街 24 号 邮政编码 100037

网 址:<http://www.rip.com.cn>

电 话:(010)68320579/68996067(总编室)

(010)68995844/68995852(发行部)

(010)68327750/68996164(版权部)

制 版:艺美制版

印 制:三河市鑫利来印装有限公司

经 销:新华书店 / 外文书店

开 本:660mm × 940mm 1/16

印 张:17

字 数:230 千字

装 别:平

版 次:2010 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-119-06198-6

定 价:28.00 元

建议上架:社科类/励志

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换(电话:68995852)

原著前言

戴尔·卡耐基的成功

那是去年一个寒冷的冬夜，两千五百位男女挤进纽约一家“宾雪凡尼亚饭店”的舞厅里。

在七点半前，这家面积宽敞的舞厅里已座无虚席，全部客满。时间到八点钟时，那些情绪热烈的男女群众，还是往里面涌去。这时楼厢也挤满了人，迟一步进来的，要找个站立的地方都不容易了。

他们忙完一整天疲累的工作后，还要来这里站一个半小时。那是为什么？观赏时装表演？看大明星登台实况演出？不，都不是。这些人是看到报上一则广告，而被吸引来的。

那是前天，他们从纽约的《太阳报》上，看到一则整幅版面、引人注意的广告。那幅广告上这样刊登着：“增加你的收入，学习如何有效力地讲话，准备做个领导者应具备的条件。”

信不信由你，在这个世界最繁华的都市里，在社会不景气、有百分之二十的人口依赖救济金生活的时候，有两千五百人由于看到那则广告，离开自己家庭到“宾雪凡尼亚饭店”去了。

这广告不是刊登在普通小型报纸上，而是登在纽约市最够资格的《太阳报》上。《太阳报》的读者，大部分是社会上层经济阶层的人——一般高级职员、老板和企业家诸类，他们每年收入从两千元到五万元不等。这些男女们，是来听一个最实用、最新颖的、一项关于“有效力的讲话，以及事业上影响他人的方法”的学理演讲，

前

PREFACE

由“戴尔·卡耐基”——有效力的讲话及人类关系讲习会主办。

那两千五百位工商界男女，为什么来参加这项演讲研究会？那是由于社会不景气而产生的求知欲？显然不是。这种研究会的课程，在纽约市每一季对满厅的人士的演讲，已经有二十四年了。在那期间，有一万五千名以上的商人和专业者受过戴尔·卡耐基的训练。甚至那些规模宏大、宁愿守旧、不轻易听信人的机构，像西屋电器公司、马克意尔出版公司、白罗克联合煤气公司、白罗克商会、美国电气工程师协会和纽约电话公司等，也在自己机构里，为了他们普通职员和高级职员便利，举办了这种训练研究会。

这些人离开小学、中学、学院已经十年或二十年了，再来接受这项训练，这是对我们教育制度上惊人欠缺的一项明显发现。他们要研究、学习些什么？

这是一项重要的课题，为了要找出这个答案，芝加哥大学、美国成人教育协会和联合青年会学校，曾经费了两年时间，付出两万五千元的代价，作了一次调查。

那个调查显示出，成人们所最注意的是健康，其次是想知道更多关于人与人之间关系发展上的技术，他们要学习与人交往和影响他人的技术。他们不希望成为一个演说家，也不要听那些离谱的心理学。他们希望听到立即可以在事务上、社交上、家庭中所能应用的建议。

所以，那就是成人们所要研究学习的，是不是？

“是的，”那负责调查的说：“很对，如果那就是他们所需要的，我们就把这些提供给他们。”

可是向各处寻找这类学识的教本，他们发现从来没有人写过这类书，那是帮助人解决人类关系中日常问题的书。

这该是个谜了，从悠久的历史文化到现在，关于希腊和拉丁，以及高等数学的渊深著作极多，而这类学理是眼前并不受一般成人所欢迎的。可是一般求知若渴者所重视的一类书，却完全没有。

这就告诉我们，为什么有两千五百人，在寒冷的夜晚，为了那则广告，迫切地挤进“宾雪凡尼亚饭店”的大舞厅去。很明显，这里终于有了他们寻求很久的东西。

从前在学校时，他们看过很多书，相信拥有从书本上得来的学识可以解决一切的问题。可是在事业中挣扎数年，受过困难和历经挫折后，他们感到深深失望！他们发现有些事业非常成功的人物所具有的知识，并非是在过去课本上学到的。那些成功的人，善于谈吐讲话，能移转或是影响他人的思想。他们不久发现了，如果希望戴上船长的帽子，驾驶着一艘事业的船，那么，人格和说话的能力，要比勤读拉丁文动词和接受“哈佛”文凭更重要。

纽约《太阳报》广告上指出，参加那次“宾雪凡尼亚饭店”的集会，会感到极有意义的，而事实上也确实如此。

十八个曾经学过这课程的人被请到扩音机前，请其中十五人在七十五秒钟的时间内说出他们经过的情形！只有七十五秒钟的演讲时间，接着是“砰！”的一响击槌声，主席就大声说：“时间到了，换下一位！”

这件事进行之迅速，就像一群水牛奔过一块平原，而观众站立一个半小时，就观赏这样的表演。扩音机前演讲的人，包括了美国商业界的各行业、各阶层人。其中有连锁商店高级职员、面包商、商业公会会长、银行家、卡车推销员、化学品推销员、保险商、造砖公会秘书、会计师、牙科医生、建筑师、威士忌酒推销员、药剂师（他是从印第安纳保力司斯来纽约专修这课程的）、律师（他是

从哈佛纳来为自己那重要的三分钟演讲的)。

第一位讲员叫奥海亚，生长在爱尔兰，只读过四年书，漂泊到美国，从事机械方面的工作，后来换了职业。在他四十岁的时候，家里人口渐渐增多，需要较多的钱来维持生活，所以他改行尝试售卖卡车。

奥海亚有自卑的病态心理，照他所说，他要进一间办公室前，要在外面徘徊很久，然后鼓起极大的勇气，才敢推门进去。在他做这项推锁员工作感到乏味灰心，正要回到机械工厂做他原来的工作时，他接到一封信，请他到卡耐基有效力的讲话课程的研究会去。

奥海亚不愿意参加这个研究会，他怕跟那些大学学历的人交往会使他坐立不安。可是奥海亚的妻子坚持要他去，她说：“也许对你会有点益处，上帝知道你需要这些。”

奥海亚听妻子这样说后，就来到集会的地方，他还没有充分的勇气和自信心走进里面，就在人行道上站立了五分钟。

开始几次，他尝试演讲的时候，害怕得昏昏沉沉的，可是过了几个星期后，他已消除了对听众的害怕心理，而且也喜欢这样演讲了。听众愈多，愈感到高兴。就这样开始后，奥海亚消除了自卑，消除了对顾客的恐惧，每月的收入骤然增加，现在他已是纽约市一位“明星推销员”了。

那晚，奥海亚来到“宾雪凡尼亚饭店”，在两千五百人面前，极愉快地说出他成功的故事。所有听众感染到他的愉快，一阵阵地大笑起来。现在的奥海亚，就算是一位专门演说家，也无法跟他相比了。

接下来的讲员梅雅是一位头发苍白的银行家，也是一位拥有十一个孩子的父亲。他第一次在卡耐基研究会讲习班演讲时，发现自

己脑筋无法运转，说不出半句话来。他的经过生动地证明了一个口才好、会说话的人如何有成为领袖的潜质。

梅雅在华尔街工作，他居住在纽泽西州克里夫顿已经有二十五年了，在那期间，他极少参加各项活动，所认识的人大概只有五百个左右。在他参加卡耐基的课程研究会后，有一次他接到税捐账单，他认为账单上的数目不合理，感到非常愤怒。如果以梅雅的去来来讲，他会坐在家里闷着生气，再不就向附近邻居提出那税单的事，发发牢骚。可是这次梅雅跟过去就不一样了，他戴起帽子，来到镇上活动的集会场所，指出税单上的不合理，发泄他心头的愤怒与不平。

那次梅雅在愤怒中说出这些话的结果，是克里夫顿镇上的人都力劝他去竞选镇上参议的位置。他接受了镇民的建议，有好几星期他到各处公共活动的集会场所，在演讲中指出政府当局的奢侈、浪费。

参议的候选人有九十六个，开票时，梅雅的票数居然是第一名，就在这一天，梅雅在这四万人口的镇上，成了一位名人。他演讲的结果，使他在这几个星期来所得到的朋友，比他过去二十五年中所得到的朋友要多上八十倍。梅雅做参议后的收入，几乎是过去投资的十倍。

第三位讲员，是一位规模很大的全国食品制造公会的会长，他向两千五百个人说出当初如何在董事会中站起来说话的原因。

他来卡耐基演讲研究会讲习班后，不久被选为公会的会长。他这一席位置，必需在全国各集会中演讲，演讲中的摘要由美联社发布，刊登在全国各报纸和商业刊物上。

在学习演讲后的两年中，他为公司的免费宣传，要比过去耗费

二十五万元的广告费的效果还大。这位讲员自己承认，他过去打电话到下曼哈顿地区，邀请那些商业界重要人士吃午饭时，会感到心悸和不安。可是，自从他自己到各地去演讲后，现在这些人打电话给他，邀他吃饭，他们会感到占用了他的时间而向他道歉。

演讲口才是一个成名、成功的快捷方式，使他被人注意而鹤立鸡群。说话受欢迎的人，能获得意想不到的功绩、效果，那是出乎于他真正拥有的才学之外的。

现在成人教育运动遍及全国，在这项运动中，拥有最可观力量的，就是本书作者戴尔·卡耐基。他曾经听过或是批评过比任何人多的演讲。据最近画“你相不相信”的漫画家力波黎的一幅漫画上指出，卡耐基曾批评过十五万次的演讲。如果这个数目还没有给人留下一个印象，现在把这数目作另外一个解释，那就是从哥伦布发现美洲算到今天，几乎每天有一次演讲。再作一个比喻，如果所有在卡耐基眼前说过话的人，每人只有三分钟的时间，一个接一个在他面前出现，要用整整一年的时间，而且日夜不停地去听，才能把他们的话听完。

卡耐基自己的事业，充满了尖锐和矛盾，这是一个惊人的例子，证明了一个人在充满了创造意识和炽烈的热忱时能成就些什么事业。

卡耐基生长在密苏里，距离铁路十里远的乡间。他在十二岁以前没有见过一辆电车，而今，四十六岁的他，对各地的情形都非常熟悉，从香港到哈摩费斯特。而有一次，他几乎到达了北极。这个密苏里孩子，从前捡杨梅、割野草，每小时赚五分钱，可是现在组织研究会、讲习班，训练大公司高级职员表达自己的见解，代价是每分钟一元。

这个从前一度在南达柯脱西部赶牛的牧童，后来到英国，在威

尔士亲王赞助下，举行他的演讲表演。他曾经过六次完全的失败，就在当着群众前试行演讲时。后来做了我的私人经理，而我许多方面的成功，就是由于卡耐基的训练。

年轻时候的卡耐基，为了受教育而奋斗。那时在密苏里西北部的老农场上，命运总是不佳，连受颠沛。船具被冲流走、船身撞坏，一年又一年的河水暴涨，淹没了玉蜀黍，冲走了稻谷。豢养的肥猪，遭到瘟疫而死，牛骡的市场极度低落，而银行以取消他们家抵押品的取赎权来恐吓。卡耐基由于感到一切失望而病倒下来，家人在不得已的情况下，把家里的田产出卖，另外在密苏里华伦斯州立师范学校附近购置了一个农场。

当时一块钱就可以在镇上获得食宿，可是年轻的卡耐基没有这份力量。所以他住在乡间，每天骑马往返学校，经过一段三哩长的路程。他在家？挤牛奶、伐木、喂猪，在煤油灯的光亮下，研究拉丁文，直到眼睛模糊，低头打盹。

有时卡耐基要子夜以后才入睡，可是他把闹钟铃声拨到凌晨三点。他父亲饲养一种品种优良的猪，在寒冷的冬夜，小猪禁不住这股寒冷，就会有冻死的危险。所以这些小猪放在篮子里，再用麻袋盖上，放在厨房炉灶的后面，这样可以挡住严寒。这些小猪的习性是，在凌晨三点左右，要吃下热的食物。那时卡耐基听到闹钟声响，立即从被窝里起来，把篮子里的小猪带到它们母亲那里，等它们吃过奶后，再把它们带到厨房炉灶边温暖的地方。

州立师范学校有六百名左右的学生，他没有钱住在镇上，所以必需每天骑马往返乡间。他衣衫太紧、裤子太短，这些都是使他感到羞耻的地方。生活在这种环境下，他有了一种自卑心理，同时也使他想到如何寻求成名的快捷方式。他发现学校里有些人享有权力

和声望，尤其是足球、棒球队的队员和辩论、演讲比赛的优胜者。

卡耐基知道自己没有运动才能，他决意要在一次演讲比赛中做一个优胜者。他花了几个月的时间，准备这个演讲比赛，他疾驰往返学校时坐在马鞍上练习，他在挤牛奶的时候练习。他爬上谷仓的一堆稻草上，大声地演讲，讲题是“制止日本移民的必要”。他在谷仓大声地练习演讲时，把一群鸽子都惊散了。

卡耐基虽然替自己竭力准备，可结果还是一再的失败，这几乎使他失去勇气而自杀！可是后来他转变了，他开始获得优胜，不止是一次，而是学校里每次的演讲比赛。别的学生请他指导、训练，他们也获得了优胜！

卡耐基毕业后，开始向尼白雷斯加西部和华敏东部的沙山中的农牧者出售他的函授课程。卡耐基付出了无限的精力、热忱，可是并没有任何进展，这使他失望至极。

中午回到尼白雷斯加一家旅馆，躺在床上，他由于失望而失声痛哭。他迫切希望回到学校，摆脱这生活的苦战，可是他不能。他决意到奥玛哈，去找其它工作，可是身上没有买车票的钱，不得已只有搭乘货车，路上以饲养两车野马的工作作为车费的代价。

卡耐基到了奥玛哈南部，找到了一个工作，是替一家亚马公司兜售咸肉、肥皂和脂油。他负责的地区是在达柯脱的西南部，那是在印第安人村落之间的畜牧地。卡耐基工作在这地区，他搭乘载货火车、长途马车，或是骑着马往返。夜晚住在简陋的小旅馆中，那里的每间套房，只用一块布间隔着。

他开始研究推销的书籍，有时骑着野性的小马，跟当地土人玩扑克牌，也学习如何收账。当一个从内地来的店主，不能付咸肉或是火腿的货款时，卡耐基从他橱里取出一打鞋子，卖给铁路员工，

然后将货款缴送亚马公司。他经常搭乘载货火车，要走上一百里的路程，当车子停下卸货的时候，他会赶去市镇，去见三四个商人，得到他们的订货。当火车汽笛声响起时，他又急匆匆地从市镇赶回来。待他跳上火车时，车身已在移动了。卡耐基在两年中有极令人满意的工作表现，亚马公司要晋升他的职位，可是他辞职了。

卡耐基辞职后赴纽约，在美国戏剧艺术学院学习，接着又周游全国各地，而且还在舞台剧中有过演出。可是卡耐基有自知之明，他知道自己无法从戏剧方面发展，于是他又回到推销工作岗位上，替一家展克特汽车公司推销卡车。

卡耐基对机械一无所知，可是他也不愿意去研究，这一段时间，他情绪非常不愉快，每天勉强自己去工作。他希望有自己的时间，写着他在学院时想象过要写的那类书。卡耐基又辞职了，他要把自己的时间放在写作上，他要去夜校教书，以此来维持生活。

可是教些什么呢？卡耐基回忆自己在大学里的成绩，同时加以评估，发现他所受演讲术的训练，给了他自信、勇敢、镇静，同时在事务上的交际能力比他在大学里其它一般所有课程所给予他的还多。于是他劝说纽约青年会学校给他一个机会，让他替社会各界人士开设一个演讲术的讲习班。

什么？让生意人成为一个演说家？那是荒谬可笑的！他们知道，并且曾尝试过这类的课程，可是始终遭遇到失败。当他们拒绝付卡耐基每个晚上两块钱的酬劳时，卡耐基却愿意按佣金的方式来教授他们课程。如果照他这样计算，有纯利可得的话，那三年内他们按照佣金制度支付他的是每个晚上三十元，而并不是两元。

卡耐基的研究会讲习班渐渐发展开来了！别处的青年会和其它城市也知道这件事，于是卡耐基就成了一位光荣的游行讲师。他往

返于纽约、费城、白地玛等地，后来又去了伦敦、巴黎。接着他写了一部书，叫做《演讲术及如何影响商界人士》。卡耐基所完成的这部书，现在是有青年会、美国银行公会、全国信用人协会的正式教本。

现在每季去卡耐基那里接受演讲术训练的人，要比纽约市里的二十二个学院以及大学所附设的演讲术课程的学生数目更多。

卡耐基对这方面有他的见解，他认为任何一个人在情绪激动的时候都能说出话来。他说，如果在街上，将一个最软弱无知的人一拳击倒，这人马上会站起来说话，显出有口才、炽热，且那人讲话时的神情，几乎可以与大演说家威利姆相比。卡耐基作这样的解释：任何一个人，如果有充分的自信，而心中又孕育着一股热切的意念，都能在群众前作动听的演讲。

他说，培善自信的方法，就是做你所怕做的事，去获得一次成功经验的记录。所以卡耐基每天在上课时，强迫每一个听讲的学生说话。台下的听众都具有同情心，因为他们都是同病相怜，有同样的情形。由于不断的训练，他们获得了勇气、自信和热心，且自然地移转到他们私人的谈话中。

卡耐基可以告诉你，这些年来他维持生活的，不是靠教授演讲术的收入，那只是偶然而已。据他表示，他主要的工作是帮助人们如何克服恐惧，培养勇气。

卡耐基起初只是设立一门演讲术的课程，可是去他那里的学生，都是社会工商界人士，其中有很多人已三十年没有见过教室的样子了。大部分去他那里的人，学费都是分期付款的，他们希望很快地获得效果，能在第二天业务接洽或是团体谈话上，就运用这项效果，所以他们不得不求于迅速、实用。

因此，卡耐基就发展出一种特殊的训练方式，那是一种演讲术、推销法，是人与人之间的关系和实用心理学的惊人组合。他所设立的讲习班，不受刻板的规则所拘束，非常真实且令人感到极其有趣。卡耐基教的课程结束时，班里的学生自己组织起一个俱乐部，每隔一星期集会一次。费城有一个十九人的小组，在冬天每月集会两次，已有十七年历史。有些人驾着汽车经过五十里到一百里的路程去那里，其中有一个学生还每周从芝加哥赶到纽约。

哈佛大学的教授威利姆·贾姆士说，普通人只运用了他潜能的十分之一，而卡耐基帮助社会各界的男女启发了他们该有的能力，在成人教育中创造了一次极重要的运动。

罗威·汤姆士

前

信

PREFACE

目 录

第一章 待人处世的基本原则

不要过分地批评别人	3
真诚地赞赏他人	21
想别人所需要的	35

第二章 让你最受欢迎的妙招

真诚地关心他人	53
不要忘记微笑	68
牢记他人的姓名	78
做一个好听众	89

目

录

CONTENTS



谈论别人感兴趣的话题	96
让他人感到自己的重要	101

第三章 与人和谐相处的秘诀

不要争论不休	117
尊重他人的意见	126
错了就立即承认	141
友善地对待他人	149
让对方开口说“是”	156
给他人说话的机会	162
别将自己的意见强加于人	167
从他人角度考虑问题	172
给予同情与谅解	175
激发潜在的高贵品质	184
使自己的意图戏剧化	191
激发他人的竞争意识	197

第四章 更好地说服他人的方法

从称赞和诚心感激着手	207
委婉地指出他人的错误	215

责怪他人时先想想自己	220
让他人出于自愿	223
保全他人的面子	228
激励他人迈向成功	235
给他人一个美名	240
用鼓励的方式帮人进步	245
给他人授予一种权威	248
附 录	253

目

录

CONTENTS

